Universidad de Puerto Rico, Recinto Universitario de Mayagüez
Facultad de Artes y Ciencias
Departamento de Psicología

MOTIVACIÓN Y EMOCIÓN

Tatiana C. Pinto Beltrán, estudiante de PhD.

PSIC 3001: Principios de la Psicología I

Semestre: Agosto-Diciembre, 2025-2026

¿QUÉ ES LA MOTIVACIÓN?

Es el impulso de iniciar y sostener una conducta. Describe las razones subyacentes que nos llevan a actuar como lo hacemos.

Los psicólogos han desarrollado una variedad de explicaciones para la motivación humana; ninguna por sí sola explica completamente la complejidad del comportamiento humano.

En lugar de elegir una sola teoría, debemos adoptar una mirada amplia sobre el papel que desempeñan:

- Necesidades biológicas
- Pensamientos
- Intereses sociales
- Experiencia

Fuerza interna que impulsa a iniciar, guiar y mantener un comportamiento hacia la consecución de un objetivo o la satisfacción de una necesidad.

TEORIAS DE LA MOTIVACIÓN

ENFOQUE INSTINTIVO

Según las primeras teorías, el comportamiento estaba guiado por instintos: patrones innatos de comportamiento determinados biológicamente.

William James y William McDougall sugirieron que los humanos tenían instintos como la

- Curiosidad
- Limpieza
- Timidez
- Afecto maternal
- Sociabilidad

Estos instintos eran preprogramados y proporcionaban la energía conductual sin necesidad de experiencia previa.

Los psicólogos pronto comenzaron a cuestionar si muchos comportamientos realmente nacen con nosotros, o si se desarrollan a través del aprendizaje.

- *Aunque ya no se consideran explicaciones completas del comportamiento humano,* ***los instintos ayudaron a destacar la importancia de los factores biológicos en la motivación.***

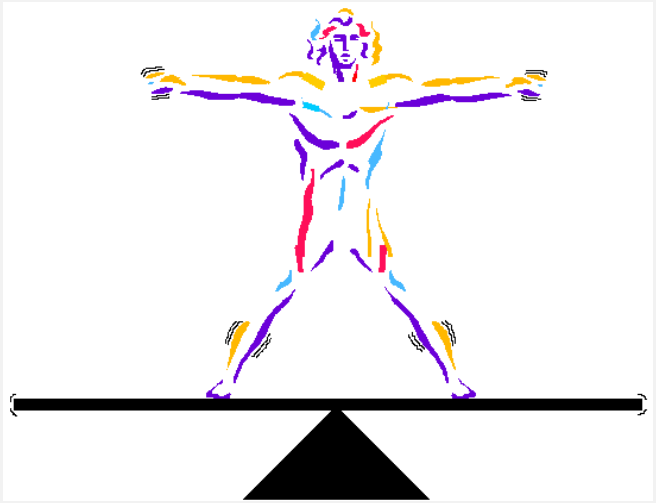
ENFOQUES DE REDUCCIÓN DEL IMPULSO – SATISFACIENDO NUESTRAS NECESIDADES

Según esta teoría, cuando una necesidad biológica falta, se genera un impulso (drive) para satisfacerla.

- Un impulso es una tensión o excitación motivacional.

Por ejemplo, sin comida, las personas sienten hambre. El hambre motiva a buscar alimento. Una vez satisfecho, la tensión disminuye.

<u>Esto refleja el principio de homeostasis, la tendencia del cuerpo a mantener condiciones internas estables.</u>



ENFOQUES DE ACTIVACIÓN

La teoría de activación sostiene que las personas buscan mantener un nivel óptimo de estimulación.

- Cuando la estimulación es demasiado baja, buscamos aumentar activación (salir, hablar, explorar).

- Cuando es demasiado alta, buscamos reducirla (descansar, retirarnos).

ENFOQUES DE INCENTIVOS

Los incentivos son estímulos externos a los que no estamos biológicamente conectados, pero que motivan el comportamiento.

- Por ejemplo, incluso si no tenemos hambre, comer un postre atractivo puede motivarnos a comer debido al incentivo de su sabor.

- Los enfoques de incentivo ven la motivación en términos de propiedades externas de los objetivos que deseamos alcanzar, en lugar de impulsos internos.

ENFOQUES COGNITIVOS

Los enfoques cognitivos de la motivación sugieren que los pensamientos y expectativas de las personas juegan un papel crucial.

Incluyen dos tipos de motivación:

- **Motivación intrínseca:** nos responsabilizamos de nuestra conducta por razones internas.

La motivación intrínseca suele producir resultados más duraderos, porque el impulso proviene del propio individuo.

- **Motivación extrínseca:** realizamos conductas por recompensas externas.

MOTIVACIÓN INTRÍNSECA Y EXTRÍNSECA

INTRÍNSECA

- Nace del interior de cada uno
- Deseo de superación personal
- Ganas de crecer o aprender
- La satisfacción de hacer bien las cosas

Satisfacción por realizar la propia actividad

EXTRÍNSECA

- Deseo de conseguir una recompensa externa
- Conseguir una promoción en el trabajo
- Anhelo de ser reconocido
- Evitar una posible reprobación

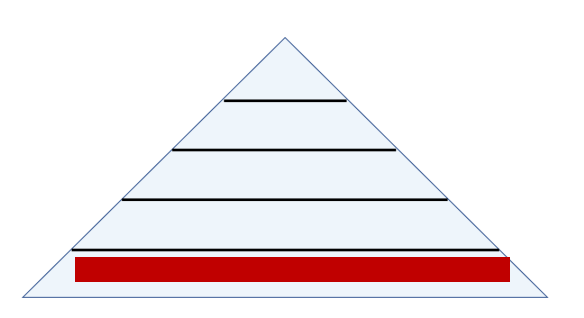
Satisfacción por el resultado y la aprobación

JERARQUÍA DE NECESIDADES DE ABRAHAM MASLOW

Necesidades fisiológicas:

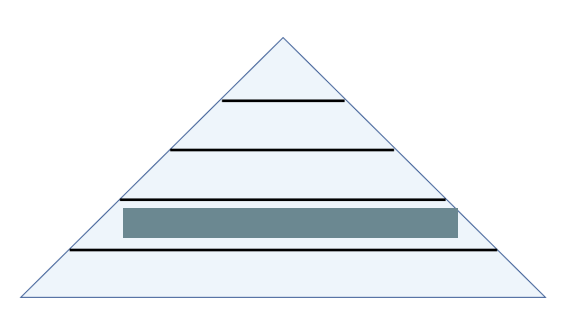
- Comida
- Agua
- Oxígeno
- Mantenimiento de la temperatura del cuerpo, etc.

Pueden ser completamente satisfechas en el momento, pero son recurrentes.



Necesidades de seguridad:

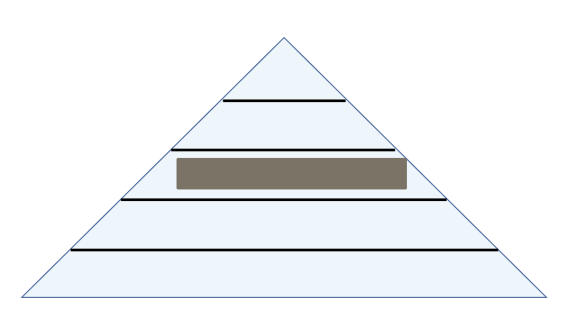
- Seguridad física
- Estabilidad
- Protección
- Dependencia
- De estar libre de amenazas o miedos



Necesidades de amor y pertenencia

- Querer tener amistades
- Una pareja
- Hijos
- Pertenecer a una familia
- Una comunidad

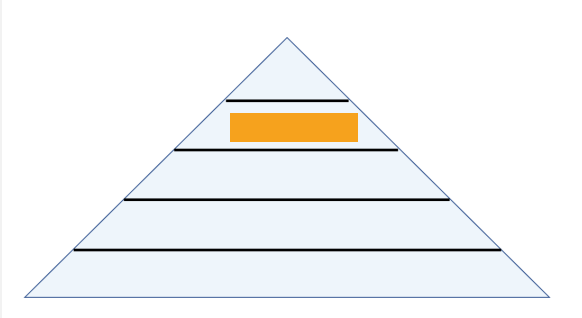
Las personas que han recibido pocas demostraciones de amor tienen una necesidad mayor de afecto y aceptación.



Necesidades de auto-estima

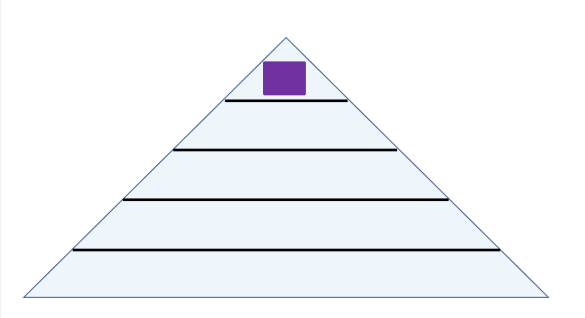
- Sentir respeto hacia sí mismo,
- sentirse competente,
- Saber que otros te tienen en alta estima.

Son los sentimientos de valor propio; y buena reputación, que implica la percepción de prestigio, reconocimiento o fama que una persona haya podido desarrollar ante los ojos de otras personas



Necesidades de autorealización

- Sentirte lleno,
- sentir que has desarrollado todo tu potencial.



¿Qué es la autorrealización?

Es un estado de auto-realización plena: vivir en equilibrio, ser creativos, flexibles y con sentido de propósito.

Las personas autorrealizadas:

- Aceptan a otros y a sí mismos
- Tienen humor filosófico
- Son espontáneas

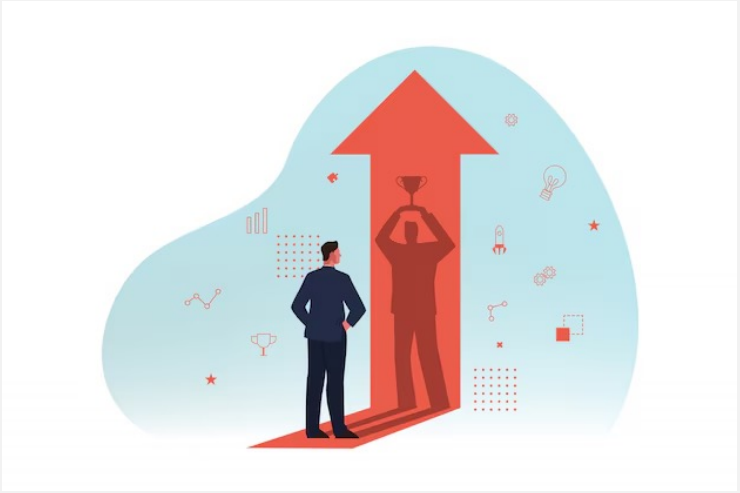
Maslow argumentó que la mayor parte de las personas no alcanzan la autorrealización debido a condiciones sociales, económicas o personales.

Necesidad de logro

Sucede cuando las personas están especialmente motivadas por el deseo de sobresalir y de superar estándares.

Las personas con alta necesidad de logro buscan situaciones en las que puedan competir contra algún estándar, ya sea propio o uno establecido por otros.

Intentan evitar situaciones extremadamente fáciles o imposibles, y prefieren tareas moderadamente difíciles.



Necesidad de afiliación

Las personas con alta necesidad de afiliación buscan ser queridas por otros y mantener relaciones agradables.

Pasan más tiempo manteniendo amistades, desean interacciones positivas con otras personas y prefieren estar en compañía.

Tienden a preferir situaciones cooperativas en lugar de aquellas que involucren competencia.

Necesidad de poder

La necesidad de poder tiene que ver con el deseo de tener impacto en los demás, de influir en otras personas y de poder controlar otras personas.

Las personas con alta necesidad de poder están más involucradas en actividades de estatus.

También tienden a distinguirse a través de posesiones prestigiosas, como ropa cara, automóviles o casas grandes.

¿QUÉ SON LAS EMOCIONES?

Son reacciones psicofisiológicas complejas que experimentamos ante estímulos internos o externos y que nos ayudan a adaptarnos al entorno.

Implican cambios en nuestro cuerpo, pensamientos y comportamientos, y nos proporcionan información sobre lo que una situación significa para nosotros.

Las emociones tienen tres funciones principales:

- Adaptativa (prepara para la acción)
- Social (facilita la interacción)
- Motivacional (impulsa la conducta)

TEORÍA DE LAS EMOCIONES

En un intento por explicar cómo experimentamos emociones, los psicólogos han propuesto varias teorías. Aunque ninguna teoría por sí sola explica adecuadamente el rango completo de emociones humanas, cada una enfatiza diferentes aspectos del proceso emocional.

La teoría James–Lange de la emoción

La teoría James–Lange de la emoción, propuesta por el psicólogo William James y el fisiólogo danés Carl Lange

Experimentamos emociones como resultado de cambios biológicos que ocurren automáticamente en respuesta a un estímulo.

- Por ejemplo, vemos un oso, nuestro corazón comienza a latir más rápido, y eso nos lleva a sentir miedo.

Según esta teoría, la emoción es secundaria; primero está la respuesta fisiológica y después surge el sentimiento emocional.

La teoría Cannon–Bard de la emoción

La teoría Cannon–Bard, desarrollada por el fisiólogo Walter Cannon y elaborada por Philip Bard, se opone a la idea de James–Lange.

Según ésta, los impulsos fisiológicos y la experiencia emocional ocurren simultáneamente, pero independientemente.

- Cuando vemos un oso, enviamos señales tanto a nuestra corteza cerebral (donde interpretamos miedo) como al sistema nervioso simpático (que activa el cuerpo) al mismo tiempo.

La teoría de retroalimentación facial

La hipótesis de retroalimentación facial sostiene que las expresiones faciales mismas pueden producir experiencias emocionales.

Por ejemplo, si fuerzas una sonrisa, podrías comenzar a sentirte más feliz.

Esta hipótesis se basa en la idea de que la activación muscular en la cara envía señales al cerebro que pueden crear o intensificar sentimiento emocional.

La teoría de la emoción basada en la activación–cognición de Schachter–Singer

Schachter y Singer propusieron que una emoción no se produce solamente por lo que siente el cuerpo, sino que el cerebro también interpreta cognitivamente ese estado fisiológico según el contexto.

Para que una emoción exista debes tener **dos cosas**:

1. Activación fisiológica

Cambios en el cuerpo como: aumento del ritmo cardíaco, sudoración, respiración acelerada

*Estos cambios **no tienen etiqueta emocional** por sí solos. Solo indican que "algo pasa".*

2. Interpretación cognitiva

El cerebro analiza: ¿Qué está ocurriendo a mi alrededor?, ¿Qué significado tiene esta situación?, ¿Qué explicación puedo darle a mis sensaciones corporales?

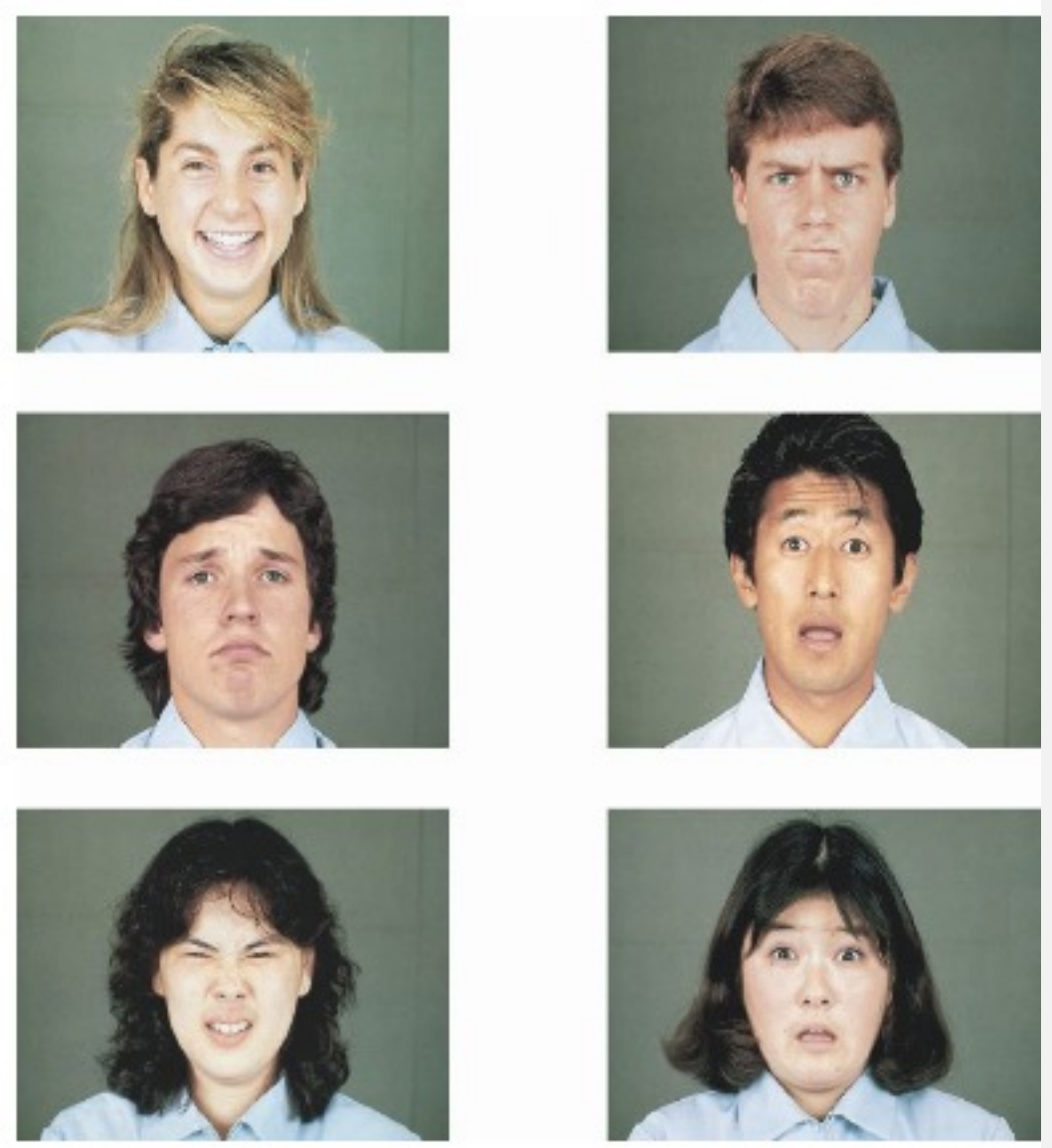
*Entonces, **el contexto** le pone **nombre** a la emoción.*

Ej. Tu corazón está acelerado, respiras rápido.
Justo enfrente hay un perro ladrando agresivamente.
Tu cerebro etiqueta: "Esto es peligroso".
Resultado: **miedo**.

Tu corazón está igual de acelerado, sudas…
pero estás viendo a alguien que te gusta y te sonríe.
Tu cerebro etiqueta: "Estoy emocionado/a".
Resultado: **atracción / emoción romántica**.

Diversidad: ¿Las personas en todas las culturas expresan emoción de manera similar?

La expresión emocional está sujeta a variación cultural. Mientras que algunas expresiones faciales parecen ser universales, la forma en que las emociones se muestran, controlan o ocultan depende de reglas aprendidas dentro de cada sociedad.



Comportamiento no verbal de las emociones

Usamos una serie de expresiones no verbales para expresar emociones. Pueden tener funciones diferentes:

- Complementar las palabras que decimos
- Sustituirlas
- Incluso contradecirlas

Algunas personas experimentan microexpresiones, expresiones faciales diminutas de solo una fracción de segundo que ocurren cuando tratamos de esconder nuestras verdaderas emociones.

Estas microexpresiones pueden proporcionar señales importantes sobre estados emocionales auténticos.

- *La distancia personal, el contacto visual, el tacto, los gestos con las manos y los movimientos de los brazos son otras formas no verbales de transmitir emociones y estados internos.*

PARA REPASAR…

CASO 1 — "La entrevista inesperada"

Alejandro llega a una entrevista para una práctica universitaria; afuera del edificio le informan que la entrevista se adelantó 30 minutos. Siente que su corazón late rápido, tiene las manos frías, habla más rápido de lo normal y evita contacto visual. Durante la conversación, el entrevistador interpreta su comportamiento como inseguridad.

Al salir, Alejandro dice que estaba emocionado, no nervioso.

1. ¿Qué teoría explica mejor la emoción de Alejandro? (James–Lange, Cannon–Bard o Schachter–Singer)
2. ¿Cómo el contexto etiquetó su emoción?
3. ¿Qué señales no verbales influyeron en la interpretación del entrevistador?
4. ¿Qué regla cultural sobre contacto visual pudo influir?

CASO 2 — "Puntos extra"

Una profesora anuncia que dará puntos extra a quienes asistan a tutorías opcionales cada semana. Al inicio muchos estudiantes van, pero cuando termina el programa, pocos continúan asistiendo. En realidad, muchos disfrutaban aprender.

1. ¿Qué ocurrió con la motivación intrínseca?
2. ¿Los incentivos externos pueden disminuir interés genuino?
3. ¿Qué habría sido mejor para mantener motivación autónoma?

CASO 3 — “El ascenso”

A Daniel le ofrecen un ascenso en su trabajo. Su pareja le pregunta cómo se siente. Él responde: “No estoy seguro”. Su corazón late rápido y está inquieto. Al hablar con sus colegas, siente orgullo y euforia; al hablar con su jefe, siente preocupación y miedo al fracaso.

1. ¿Cómo explica esto la teoría Schachter–Singer?
2. ¿Qué rol juegan las señales ambientales y la interpretación cognitiva?
3. ¿Existe conflicto entre necesidad de logro y temor al fracaso?

CASO 4 — “La universidad perfecta”

Martín quiere entrar a una universidad prestigiosa, no por interés académico, sino por estatus. Publica sus logros constantemente y le preocupa cómo lo perciben los demás.

1. ¿Qué necesidad predominante aparece aquí? (poder, afiliación, logro)
2. ¿Cómo se relaciona con autoconcepto?
3. ¿Qué motivación creen que es más sostenible?

CASO 5 — “La mirada fija”

Una estudiante presenta su exposición. Nota que un compañero la mira con una expresión neutra y cejas ligeramente tensas. Ella interpreta esto como desaprobación y comienza a tartamudear.

1. ¿Fue correcta su interpretación del lenguaje no verbal?
2. ¿Cómo influye el sesgo cognitivo en la emoción?
3. ¿Puede una microexpresión generar respuesta emocional intensa?